



# אגסי ובטר פלייס בונים על עזרת המדינה

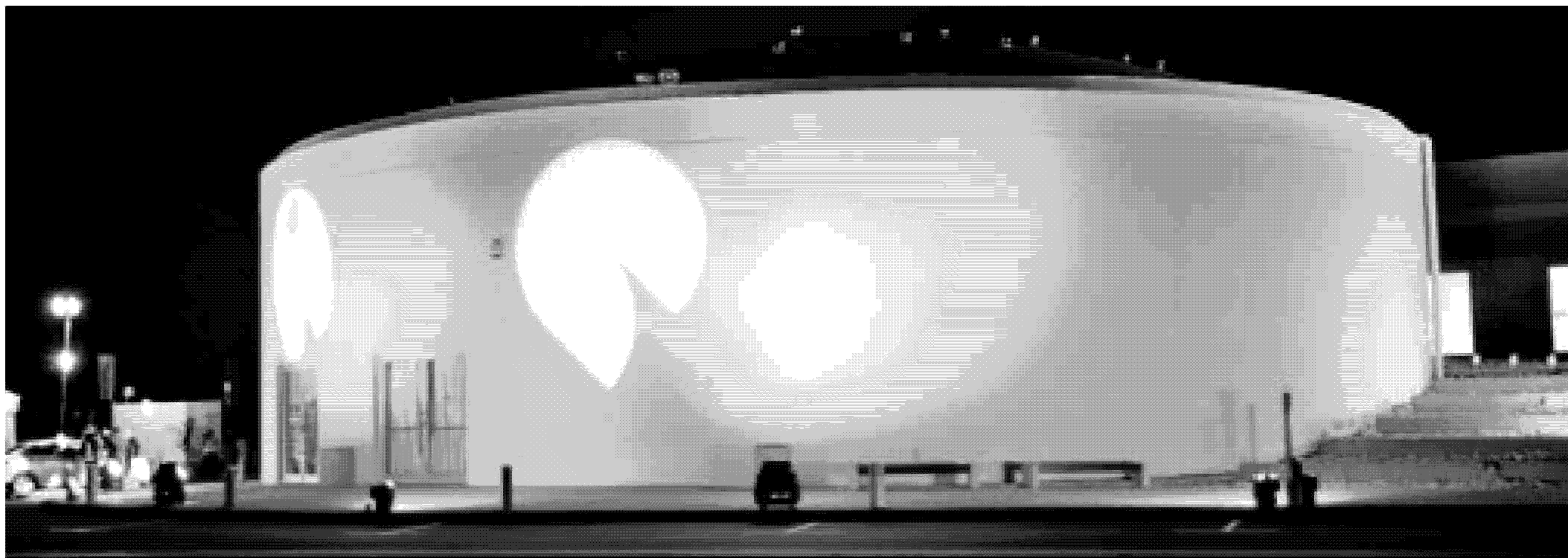
התוכנית העסקית של המיזם החשמלי מתבססת על תמריצי מס ממשלתיים • דובי בן גדליהו, עמ' 14



גלגל חמישי / דובי בן גדליהו

## התוכנית של בטר פלייס: עזרה ממשלתית

בכיר במיזם החשמלי של שי אגסי ועידן עופר חשף את התוכנית העסקית: בטר פלייס בונה על תמריצי מס ממשלתיים כדי לסגור את פערי המחיר



מרכז המבקר. אחת ההשקעות הגדולות ביותר של בטר פלייס עד כה (צילום: תמר חצפי)

בשבועות האחרונים היה נראה שרכיב מסימני השאלה ונקודות המחלוקת סביב פרויקט הרכב החשמלי של "בטר פלייס" נעלמו. נקודת המפנה היתה הפרסום על אודות גיוס שערכה החברה בהיקף של כ-350 מיליון דולר בהובלת HSBC, שענה על השאלה "מהיכן יגיע המימון?". אבל למרות שאין ספק שבטר פלייס היא אחד הסטרטאפים העשירים ביותר שצמחו אי פעם בישראל, עדיין נותרו כמה שאלות בלתי פתורות והמרכזית שבהן היא איך תכוסה ההשקעה, שהיקפה מוערך במיליארדים.



### תקציבים ציבוריים: הדרך ארוכה

מי שמכיר את ענף האנרגיות "הירוקות" בכלל והרכב החשמלי בפרט יודע שרווחים ממקורות עצמאיים הם עדיין תופעה נדירה למדי בענף. לפיכך, לפחות בטווח הזמן הקצר, נראה שהמקור המרכזי להכנסות בתחום הרכב החשמלי בעולם – או לפחות לקיומו ההוצאות הראשוניות – הוא מימון ממשלתי וציבורי ישיר או עקיף. ממשלות בעולם אכן מקצות כיום תקציבים רציניים לתחום הרכב החשמלי. התקציבים הללו מחולקים בצורה של מענקים ורובם מופנים לחברות יצרניות בתחום – דוגמת יצרניות רכב ויצרניות סוללות – שיזרות מקומות תעסוקה כבנוס לוואי. אבל יש גם לא מעט תקציבים אחרים שמופנים לאספקטים שונים של תשתית הטעינה והאינטראקציה בין התשתית לבין כלי הרכב. גם כאן בהחלט לא מדובר בסכומים זניחים.



מקור: דויטשה בנק בהתבסס על הערכות בטר פלייס

חלק מהאח"מים פוקדים את האתר על תקן של "אטרקציה תיירותית בדרך", אבל אחרים מגיעים למקום במיוחד עם הזמנה של בטר פלייס. ככל הידוע לנו, פעילות יחסי הציבור הבינלאומית הנמרצת הזו לא הניבה עד כה תקציבי מו"פ בינלאומיים מהותיים. השלווה האמריקנית של בטר פלייס הגישה לפני שנתיים בקשה למשרד האנרגיה האמריקני (DOE) לקבלת מענק להקמת תשתית טעינה בקליפורניה אולם לא זכתה בו, אף על פי שחברות בתחום תשתית הטעינה גרפו מהממשל מענקים של מאות מיליונים. היא כן זכתה עד כה במימון של ממשלת יפן ועיריית טוקיו לניסויים בתחום המוניות החשמליות בהיקף של מיליוני דולרים – תקציב סמלי של כ-30 אלף דולר להקמת עמדות טעינה לרכב חשמלי בפאלו אלטו, עיר הבסיס של החברה – והיא משתפת בפרויקטים מתוקצבים ממשלתיים לבחינת הקמת תשתית לייצור אנרגיה חלופית והפצתה בהוואי. אבל תקציבי המו"פ הממשלתיים הגדולים באמת עדיין לא פוצחו. אגב, מי שכן גורף כיום תקציבים ממשלתיים רציניים היא רנו, שלאחרונה הודיעה על התחלה של ניסויי רכב חשמלי ותשתית גדולים ומתוקצבים ציבורית בעשרות מיליוני אירו במדינת רוהר וסטפליה בגרמניה ובמחוז לומברדיה באיטליה. בפרויקטים הללו בטר פלייס אינה לוקחת חלק למרות שרנו כוללת בתוכם את הפלואנס "הישראלית".

**רק לאחרונה ביקר במרכז המבקרים סגן מזכיר המדינה האמריקני. ברשימת המבקרים ניתן למצוא גם את נשיא פנמה, שביקר לאחרונה בארץ, אח"מים מאוסטרליה, אירופה ואסיה ועוד.**

במודל ובראשן תלות בהתפתחויות חיצוניות לא ודאיות לצורך מימושו. מלבד ביסוס המודל על עלייה במחירי הדלק בעולם בתוך כמה שנים – שהוא לכשעצמו הימור על שוק תנודתי ובלתי צפוי – הבעיה נעוצה דווקא במחירי החשמל ובפער בינם לבין מחיר הבנזין, שחלק רציני מאוד ממנו נובע מהמס (בלו) על בנזין. המומחים בכנס הסכימו שעלויות טעינת הרכב והצריכה החשמלית לקילומטר אמנם זולות משמעותית מהמחיר של ליטר בנזין לצרכן, אולם ציינו שחלק גדול מהפער הזה נובע ממס כבד (בלו) שמוטל על בנזין בארץ ובעולם. המדינה, ציין אחד המומחים, יכולה אולי לוותר באופן חלקי על הכנסות ממיסוי רכב, אבל ספק אם היא תוותר גם על הכנסות ממיסוי על דלק – שמכניסות לקופת האוצר בישראל בסביבות 10 מיליארד שקל בשנה. מי שיעיין בהחלטת הממשלה המקורית על עידוד הרכב החשמלי מלפני שנתיים אכן יגלה שהאוצר הכניס שם "מנגנון בקרה", שקובע כי אם מכירות הרכב החשמלי יהיו גבוהות מכ-20% מכלל מכירות הרכב, יוטל "מס קנייה" על חשמל המיועד לטעינת רכב או "פיצוי" אחר כמו העלאת האגרות השנתיות של רכב חשמלי. את השינוי הזה, אגב, ניתן להטיל "מעכשיו לעכשיו". זהו משתנה שמקשה מאוד לא רק על ביסוס תחזית הרווחיות של המודל העסקי של בטר פלייס אלא גם על חישובי העלות ארוכי הטווח של ציי הרכב, שאמורים לעבור "הסבה חשמלית". אף חשב חברה לא רוצה להתחייב לליסינג של שלוש שנים כאשר באמצע הדרך עלולים התעריפים לקפוץ מעלה. מצד אחר, זה מה שקורה כשלמשואה נכנסים תמריצים ממשלתיים. •

העלייה בנפח הרכב החשמלי שנמכר מורידה את עלויות הנסיעה ואחזקת התשתית. בשלב הרביעי, "קנה מידה", כבר סומכת החברה על עליית מחירי הנפט בעולם, ועל היתרונות היחסיים של כלי הרכב החשמליים, כדי להעלות את התאמת הרכב החשמלי לצרכן. המצגת חושפת כי במהלך שני השלבים הראשונים של התוכנית יהיה יקר יותר לייצר כלי רכב חשמליים לעומת רכבי בנזין, אולם הפער במחיר לצרכן ייסגר באמצעות תמריצי המס הממשלתיים וההשקעות של החברה עצמה ברכישת הסוללות. מהשלב השלישי ואילך (שיתחיל ככל הנראה בסביבות 2014) יירדו מחירי הרכב החשמלי ויתווספו תמריצים שיאפשרו החדרה המונית. המצגת חושפת גם שבטר פלייס מתכוונת לאמץ את מודל ההכנסות של חברות הסוללות רק בשיטת הסבסוד של המכשירים (או הסוללות ברכב החשמלי במקרה דנן) ובמכירת "חבילות זמן אוויר" – או קילומטרים של טעינת חשמל לנסיעה ברכב החשמלי – אלא גם בתחום שירותי הלוואי. היא מתכוונת לשווק למנויים שלה גם מערך שלם של "שירותי ערך מוסף", ובהם שירותי ניהול ציים, כולל מעקב וניהול אנרגיה ברמת הארגון; שירותי דרך ללקוחות; ניווט ואספקת תוכן כמו מוזיקה ואולי גם סרטים, דואר אלקטרוני והורדת יישומים. אם מביאים בחשבון שחלק מהחברות הסולליות בעולם עושות כיום יותר כסף משירותי ערך מוסף מאשר ממכירת זמן אוויר, כנראה אסור לזלזל במקורות ההכנסה הללו. באותו כנס של מוסד נאמן, שבו הציגה החברה את תוכניותיה, נכחו גם כמה מבכירי המומחים בתחום, שחשפו גם נקודות בעייתיות בסיסיות

### הכנסות מקורות עצמאיים: התוכנית העסקית

כאשר מגיעים לכיסוי העלויות הראשוניות באמצעות רווחים מפעילות עצמית, העסק מתחיל להיות יותר מורכב. בטר פלייס הקפידה עד כה שלא לפרסם פרטים רשמיים על התוכנית העסקית שלה לגבי השוק הישראלי, ואת רוב המידע קיבלנו עד כה ממחקרים בינלאומיים דוגמת הדו"ח של "דויטשה בנק", שפורסם בשנה שעברה. אבל לפני כמה חודשים ערך מנהל בכיר בבטר פלייס מצגת במסגרת כינוס של "מוסד נאמן" בטכניון, ושם הוסר הלש – באופן חלקי – מעל התוכנית העסקית של החברה. על פי המצגת, התוכנית של בטר פלייס כוללת ארבעה שלבי מפתח. השלב הראשון הוא "שלב ההשקעה", שבו מתמקדת החברה בניית רשת ראשונית באזורים מוגדרים. בשלב הזה, שכבר נמצא בעיצומו, לא צופה החברה הכנסות כלשהן. בשלב השני, שאותו מכנה החברה "התקוות", לקוחות ראשונים מספקים הכנסות ממנויים ואילו לקוחות קיימים מספקים הכנסות גבוהות יותר. בשלב השלישי, שאותו מכנה החברה "תרגום", גדל זרם ההכנסות מהלקוחות הקיימים ובמקביל